

АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Брінь П.В., Прохоренко О.В.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків*

В сучасних умовах менеджмент національних підприємств вимушений застосовувати усі можливі інструменти підвищення конкурентоспроможності. Це пов'язано, по-перше, з загостренням конкуренції на міжнародному рівні, а по-друге, поглибленням економічної кризи, що зумовлює ще більше загострення боротьби на національному рівні.

У широкому розумінні під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти його можливість та здатність створювати товари, властивості яких є більш привабливими у порівнянні з продукцією конкурентів [1]. З цього визначення можемо зробити висновок, що поняття конкурентоспроможності підприємства пов'язане з ефективністю та результативністю його діяльності.

Одним з можливих інструментів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства є застосування аутсорсингу бізнес-процесів. Поняття «аутсорсинг» описує множину форм співробітництва, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності організації шляхом передачі майна, переведенням персоналу, перенесенням бізнесу в інші країни тощо.

Основним критерієм для прийняття рішень про аутсорсинг традиційно вважається здешевлення вартості бізнес-процесу (переданої діяльності), тобто ситуація, коли оплата послуг постачальника становить меншу суму, ніж собівартість процесу. Проте джерелом підвищення конкурентоспроможності при аутсорсингу може бути не лише чинник витрат, а також: а) концентрація зусиль на вдосконалюванні продукту (процесу), що є основою конкурентної переваги; та б) професіоналізм постачальника, який створює більш конкурентоспроможний процес і результат його передає замовнику [2].

Так, прикладом застосування аутсорсингу як засобу підвищення конкурентоспроможності за рахунок концентрації власних зусиль на більш перспективному напрямі було рішення ПАТ «ХАРП» про передачу у «виробництво на замовлення» серії кулькових підшипників Ningbo Tomzen Auto-Bearings Mfg (Китай), і розвитку на власних потужностях виробництва більш технологічних і затребуваних ринком роликів підшипників, що дозволило набути конкурентних переваг без значних додаткових інвестицій.

Література:

1. Газіна Л. І., Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств / Газіна Л.І., Брінь П. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012 . – № 58(964). – С. 28–32.
2. Брінь П.В., Прохоренко О. В. Багаторівнева класифікація відносин аутсорсингу / П. В. Брінь, О. В. Прохоренко // Науковий журнал «Економіка і фінанси» - Дніпропетровськ: ПП Шевелєв Є.О., 2013. – №12. – С. 78–86.